

## 降还是不降? 地产商这回选的还是“利益”砝码

◎本报记者 李和裕

作为行业“领头羊”,万科的一举一动往往带有一定的标志性意义,此次带头“降价”也不例外。特别是在上海万科特卖会上周热闹落幕后,业内开始把目光转向开发商主动让利背后的利益抉择。

### 态度分化

应该说,万科的此次“快速周转”行动获得了成功。从去年的12月至今年1月,万科在广州、深圳、成都、武汉等地先后采取了“降价”促销措施,不少新开盘房源均以低于周边房价15%至30%的低价发售,引来了排队抢购。而在元宵佳节举办的上海万科特卖会更是进一步提升了万科的受关注度,10个楼盘的240余套房源在约8个小时内被卖掉170余套,总销售额达2.57亿元,占到万科1月份销售业绩的三分之二。

就在万科选择“速战速决”之时,一些开发商也开始产生“晚降不如早降”的想法。据报道,上海最大的综合性房地产开发商绿地集团旗下楼盘自春节以来一直在实行打折促销,一次性付清房款甚至可以享受到10%的优惠幅度;另一房地产开发巨头合生创展的几个北京项目也在悄悄地开展优惠促销,最高达7.5折。

当然,并不是每一家开发商都选择“跟风”。事实上,由于对市场预期逐渐产生转变,不少开发商选择的是推迟开盘,这也使得楼市交易延续着岁末年初的清淡局面。易居房地产研究院研究中心经理汪波表示,开发商更多表现出静观其变的态度,可能等到3月份后楼市逐渐步入旺季才会有明确举动。佑威房地产研究中心主任薛建雄则认为,“低开高走”会成为多数新上市楼盘采用的策略。

### 利益至上

无论是先声夺人,还是坚持观望,开发商的选择总有对其有利的理由。

易居房地产研究院发展研究所副所长杨红旭分析,万科的“让利”反而可以为其带来“利益”。

首先是回笼资金,“万科的开发模式注定它是跑量的,因为有大项目在建,大量土地需要付款,大量贷款需要偿还,所以,万科对于现金流的需求很大。而其现金流主要来自三处:销售回款、银行贷

款和股本融资,但目前的情况是,银行贷款和资本市场明显紧缩,由此对销售回款的期望值开始提高,全国很多城市的优惠促销也成为必然。”

其次是品牌宣传。杨红旭指出,万科与绝大多数开发商的不同之处是,倾向于“呼应”国家的调控政策,在恰当的时候,有组织、有计划、大规模的搞降价销售,就是打“亲民牌”。有开发商也笑言,万科善于“做姿态”,“或者更加贴切的说法是响应号召。”

再次是市场竞争的需要。“一定时间段内市场的需求规模是有限的,在目前市场预期调低的形势下,谁能争取到更多的客户,便意味着其它开发商将损失等量的市场。”

此外,有市场人士认为,面对楼市趋冷,万科就是要“牺牲”掉现有的房源去“投石问路”,而其他开发商也试图通过市场对万科的“回应”形成自己的判断及对策。

### 博弈继续

一边是开发商在权衡利弊,另一边是楼市局面也相应调整。

如近日某知名网站所作的调查显示,面对“满城尽是打折盘”,选择“出手买房”和“仍不决定出手”的分别为36%和59%;而继续观望的原因选择“房价还太高、等待房价回落”以及“没有中意的楼盘、等待更好的产品”的分别占55%和27%;对目前的房价,则有69%持“仍比较高”或“需再降一降”的态度。

薛建雄认为,去年四季度的“第二套房贷政策”直接导致购买力下滑,随后陆续落实的住房保障政策又让那些急于买房的低收入家庭放缓了购房脚步,加上土地调控政策使“面粉比面包贵”的非理性现象得到改善,市场对房价快速上涨的预期开始发生转变。人们不急于买房的时候,楼市行情自然跌入低谷。“所以万科的降价行为还是会形成一定的效仿,特别是此举得到了良好的销售业绩,一些需要回笼资金的开发商就将进行打折以促进销售,更多原先观望的楼盘也会调整价格后上市。”

杨红旭则认为,卖方和买方的博弈还将持续一段时间,而各家开发商也会因各自企业资金链的紧张程度和所售楼盘的档次、定位不同,而相应采取不同的销售策略。“三、四月份是一个非常敏感的时期,过后可能就会有分晓。”



不管地产商的意图是什么,消费者对降价始终持欢迎态度 资料图

第一演播室 | 中国证券网

## 开发商打折真真假假 购房者擦亮眼明辨别



活动策划:柯鹏 唐文祺  
主持/整理:唐文祺  
嘉宾:上海中星营销机构执行总经理 刘承健

——“石”激起千层浪。王石领军万科在全国多个城市率先进行大规模促销行为,折扣风从珠三角一路刮到了长三角,使得多区域调整态势呈现扩散现象。相对于去年的明显涨幅,虽然眼下的折扣只属于高位微调,但楼市价格松动的迹象已现端倪。这种大规模的折扣行为,是否说明房地产市场的调整已经开始?开发商究竟是真打折还是假打折?我们就该话题请来业内专家做相关解答。

主持人:近期万科在全国范围掀起“打折”风潮,有说是楼市开始调整,有说只是部分企业的自身行为。应该如何理解这种现象?

刘承健:深圳、广州等南方城

市,是万科打折风最早刮起来的地方,也是整体楼市调整幅度较大的区域市场。但在上海,万科打折的现象就显得较为突出,这主要是由于其他开发商尚未形成“跟风”的趋势。比较之下,万科打折反而成为了典型的个别现象。

细究下来,万科打折也有其深层次原因。从主观因素来看,作为一个盘量较大的上市公司,资金上需要谨慎运作,业绩报告则要交出一份好答卷;从客观因素来看,市场观望气氛的确很浓,买卖双方有僵持不下的趋势。综合下来,如果利用小幅度的打折行为先争取到客户,不失为一个高明的举措。

其实对于开发商来说,房价高低并不是主要的影响因素,重点是在赚取利润率的高低。如果地价、房价一直高企不下,不仅会导致市场产生观望,而且会影响资金链运转,导致无法取得高利润率,并不是一件合算的事情。所以,开发商打折促销的意图也就在情理之中了。

主持人:排除跟风等说法的影响,如今的楼盘打折是否属于正常促销行为?

刘承健:一般来说,春节前后就已经进入了传统楼市淡季。相对来说,去年年底和今年1月份还有两次小的销售高峰产生。上市公司因为需要做业绩报表,所以会赶在阳历年底前进行促销;而1月份则是因为有银行开始放款,部分楼盘为了争取贷款额度,也有积极的推盘行为。但2月份的春节时期本身属于淡季,开发商通常不会选择这种时候做促销和推广,所以,除了部分想抢占市场份额、争夺客户群体的开发商之外,大规模的打折行为并不会发生。

此外,不同的房地产市场有着不同的地域差异、消费习惯差异。在珠三角地区,市场需求的支撑量比不上北京、上海以及长三角地区。加上珠三角是去年补涨较为厉害的区域,本身泡沫成分较大。因此,一旦有调控措施出台,调整的结果也就特别明显。而上海已经过一段时间调整,加上市场需求支撑力度大,因此打折风气就显得不那么明显了。

主持人:既然有真打折、假打折之分,那么,如何合理区别呢?

刘承健:从现在的打折情况来看,位置较差的“优惠房”、尾盘较多,更类似于打包促销的方式。如果有新推房源或者连位置较好的房源都开始有优惠了,那就说明是真正的打折。此外,由于去年楼市补涨幅度明显,说是打折,但降价幅度仍然在去年涨幅之内,充其量不过是持平而已,并不能算是真正意义上的打折。还是持之前的观点,主要目的并不在于打折优惠,而是在于抢占市场份额,使客户形成分流。

谈到具体优惠措施,通常楼盘销售会采用“一房一价”的方式,看重价格还是看重房源所在,各取所需。现在打折优惠同样如此,内部还是会有一定的落差,消费者按照自身喜好进行选择比较合适。此外,还有一些是“变相”降价,如送空调、送装修、送物业管理费或者车库等,这种促销手段对于不想被降价压低品牌的开发商来说,仍然是喜爱采用的。但需要提出的是,如果这种变相降价涉及到第三方,需要和开发商拟定相关的合约协议,并在合约中对相关条款进行详细拟定,使开发商的承诺体现在协议中作为保护依据。

### 联合调查

#### “夹心层”住房意愿调查

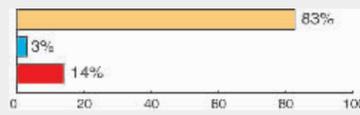
## 83%受访者:符合标准会申购限价房

调查策划:柯鹏 李和裕  
统计整理:李和裕

当前,在各地加快解决低收入家庭住房困难并初步取得成效的同时,中等收入家庭的住房问题正变得越来越突出,迫切需要政府帮助解决。对于这些“比上不足、比下有余”的楼市“夹心层”,建设部已经提出发展限价房和经济适用房,以“租买两条腿”走路的方法探索、帮助中等收入家庭解决住房问题。那么,有收入、有积蓄的“夹心层”愿意接受限价房和经济适用房吗?本周,《上海证券报·地产投资》联合知名房地产门户网站“搜狐网·焦点房地产网”进行了相关调查。

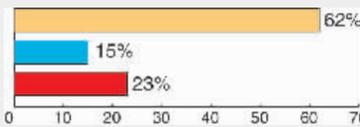
#### 1、如果符合标准,您会申请购买限价房吗?

- A、会 83%
- B、不会 3%
- C、难说 14%



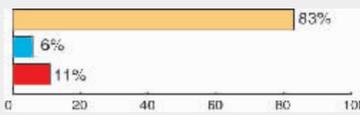
#### 2、如果符合标准,您会去租赁经济适用房吗?

- A、会 62%
- B、不会 15%
- C、难说 23%



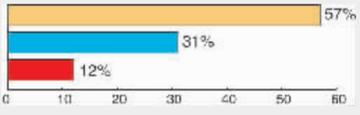
#### 3、您支持政府通过“租买两条腿”解决中等收入家庭住房问题吗?

- A、支持,房价增长,“夹心层”的住房压力也很大 83%
- B、不支持,“夹心层”不属于“低保”对象,还是应该走绝对市场化道路 6%
- C、不好说 11%



#### 4、您认为限价房和经济适用房的发展会影响纯商品房市场吗?

- A、会,如限价房入市可拉低周边房价,经济适用房入市可分流需求 57%
- B、不会有什么明显影响 31%
- C、不好说 12%



### 楼市评弹

## 学习印度



◎柯鹏

“龙象之说”蔚然成风,地产大腕王石最近也常谈到向印度学习的话题。

跟印度人做过生意的人,大多明白,印度人说话的艺术,像印度菜的香料一样味迷千色;去过印度旅游的人则大多有这样的经历:印度人招揽游客,一张嘴能言善道,像刚抹了两公斤的油,能把手上的廉价工艺品说成众神的恩赐,目的是让你先付给他五元。

开发商叫嚣“拐点”论的功力,其实一点也不比印度人差。所谓“学习”之说,有点过谦了。一个“拐点”的定义,当然也可以随着开发商们的心意随心所欲得弹性化,从“房价要跌了,楼市要调整了”,一直变化为“楼市要理性了,房价上涨节奏要慢了”……这般咬文嚼字,只是为了可以“为我所用”,这根稻草是万万舍不得扔掉的。

这还不尽于此。似乎是为了佐证乃至促成“拐点”论的伟大光荣

正确,“领头大哥”万科已经率先进行了打折特卖,一个元宵节里8个小时,就卖掉240多套优惠房源的170套,一次性回款2.57亿元。就连潘石屹也不得不说,万科的做法很像彩电业的“清理门户”。而在另一边,一些地产机构也在“夫唱妇随”配合着,煞有介事发布报告:上海房价跌破万元,广州开发商濒临破产,深圳房价已跌到底等等,各种言论甚嚣尘上。

事实呢?明眼人都清楚,所谓房价涨幅放缓可能是事实,却也是惯常淡季的一大特点。革命却未成功,一时间的偶然大跌,只是在各种因素交互作用下,甚至行政推力主导下,成交房源结构一时变化、买卖双方一时对峙所致。就连万科自己也不承认,特卖会只是一次营销活动,并非是公司为加快回笼资金而降价卖房。

特定社会,特定群体,当然都有自己的利益导向。开发商所说的“拐点已经到来”和广大民众期盼的“拐点最终到来”,出发点和落脚点都完全不同。在“拐点”将来未来之际,被开发商和一群帮闲者大唱赞歌整昏了,以致于房价上涨成为死灰复燃的事实,反倒真的会耽误了第三次房价的进程。

当然,本着不能“一竿子打翻一船人”的态度,还要对那些真正希望市场良好的开发商们进一言:真正应当向印度学习的,应该是记住德兰修女的名言,“即使你是友善的,人们可能还会说你自私和动机不良,不管怎样,你还是要友善。”

### 投资百宝箱

## 欧美市场萎靡 全球资金仍流向亚太物业

◎本报记者 唐文祺

受次贷危机影响,美国和西欧地区房地产市场增长明显放缓,从而致机构投资者将资金

越来越多地转向亚洲市场。据仲量联行全球房地产投资研究报告显示,2007年亚太地区的经济增长表现最佳,使得该地区的房地产市场继续保持强劲增

长势头。“各种迹象表明,这种积极增长的势头将贯穿2008年全年。”

据仲量联行提供的数据显示,2007年全球商业房地产直接投资达到7590亿美元,较上一年度增长590亿美元。其中,上半年全球房地产交易总额达到3940亿美元,但下半年交易量略有下降,为3650亿美元。据了解,去年下半年交易量下跌,主要是由于美国和英国的交易量大幅降低所致。

但在亚太地区,由于经济增长明显,使得该地区的房地产市场继续保持强劲增长势头。2007年亚太地区房地产直接投资累计1210亿美元,较2006年上涨27%。仅去年下半年的交易量占全年总交易

量的55%。此外,亚太地区的跨境投资在总交易量中的比重飙升至47%,大大超过2006年的33%。

仲量联行亚洲资本市场总监Stuart Crow指出,美国和西欧地区产生的次贷危机,使得市场对房地产投资的风险意识增强,机构投资者开始将资金转向亚洲市场。“目前亚太地区吸引了更多不同背景的投资。其中,中国香港地区的跨境交易活动日趋活跃。各种迹象表明,这种积极增长的势头将贯穿2008年全年。”

据了解,近年来,信贷市场状况以及投资者前所未有的投资热情,使得全球房地产市场的交易量和价格双双走高。然而,2007年中出现的次贷危机,使

得很多投机性投资者被迫退出市场,市场产生浓郁的观望气氛。

对于今年全球房地产投资市场的预测,仲量联行欧洲资本市场集团国际董事兼首席执行官Tony Horrell认为,由于价格降低以及成交量萎缩,预计2008年全球房地产成交量将会低于近年来的平均水平。但他也指出,截至目前,全球主要房地产市场交易中心的市场基本面仍然保持极度强劲势头,总体空置率较低。在金融服务业主导房地产市场发展的那些市场中,信贷市场的波动可能影响房地产租赁市场的增长。但只要全球经济继续保持良好的增长势头,房地产租赁市场就将总体保持健康发展的状况。

